

lukasbetak.cz

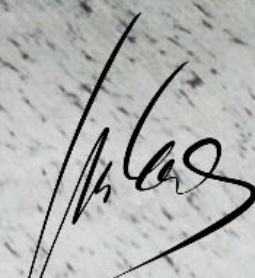
JIHOČESKÝ REALITNÍ MAKLEŘ

E-BOOK

LUKÁŠ BEŤÁK

JAK NA PRODEJ NEMOVITOSTI

***Čeho se vyvarovat
a jak z prodeje vytěžit maximum?
Poučte se z chyb, které udělali jiní.***


BETAK

Někdy se mně lidé ptají, co vlastně dělám. Je to jednoduché. Pomáhám lidem měnit nemovitosti za peníze a naopak peníze za nemovitosti. Co mně na tom baví? No hlavně když se povede vyřešit všechny záležitosti toho procesu ke spokojenosti všech stran. Žádný den není stejný. Ani žádná zakázka není jako předchozí. Spojuji lidi s protichůdnými požadavky. Majitel chce vydělat hodně a kupující chce zaplatit málo. Mnohdy jiskří emoce. Obě strany taktizují a hledají cestu jak dosáhnout svého. Cesta k dohodě je mnohdy klikatá. A to jsem na začátku psal, že je to jednoduché... Ale ten pocit když lidem vyřeším jejich problém a doporučí mně svým známým je moc fajn.



OBSAH

PĚT NEJVĚTŠÍCH CHYB PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI a proč byste je neměli udělat

- Bezrealitní servery
- Špatný marketing
- Více realitních kanceláří - nejasné podmínky prodeje
- Stanovení ceny
- Výkup nemovitosti

CO ZÍSKÁTE PRODEJEM NEMOVITOSTI S PROFESIONÁLEM?

- Profesionalita a zkušenosti
- Moderní technologie
- Časová flexibilita
- Důvěra a bezpečí

Jak chcete aby byla prezentována vaše nemovitost?



PĚT NEJVĚTŠÍCH CHYB PŘI PRODEJI NEMOVITOSTI a proč byste je neměli udělat

1. chyba **Bezrealitní servery**

Jistě jste už slyšeli o nějakém tom „bez“ realitním serveru a možná vás napadlo, že cena vaší nemovitosti nebude navýšena o provizi a tak dostanete více peněz. Opak je pravdou. Většina těchto serverů jsou vlastně realitní kanceláře, které často nabízejí ty nejhorší a nejlevnější služby na trhu (stačí se podívat do rejstříku živností). Díky vtíravé reklamě a laciným heslům se snaží zalíbit, aby měl klient pocit, že si vlastně prodává sám, že je to snadné a že ušetří. Když se něco nepovede, nenesou za to žádnou odpovědnost. Vše si přece řeší majitel sám. Bohužel zpravidla se na těchto portálech prodávají nemovitosti pod cenou, pohybuje se zde spousta podvodníků, falešných inzerátů a hlavně si tím majitelé devalvují cenu nemovitosti. Zamyslete se sami: kde bude hledat ten, kdo chce koupit co nejlevněji, protože nemá dostatečnou bonitu? V inzerci bez realitky. Nakonec je to hlavně zdroj kontaktů pro realitní kanceláře – většina těchto webů byla i za tímto účelem vytvořena.

2. chyba Špatný marketing a prodej svépomocí

Při prodeji nemovitosti je důležité nepodcenit prezentaci. Jestliže chcete prodat dobře a rychle nestačí jen zveřejnit jakýmkoliv způsobem že něco prodáváte a spoléhat na náhodu a štěstí. I když dnešní mobilní telefony fotí skvěle, fotografie z interiéru většinou dobře nezvládnou a pravděpodobně také nemáte zkušenost s tím co a jak správně nafotit abyste nejen ukázali současný stav ale vyzdvihli přednosti a potenciál. Tohle platí, když si chcete nemovitost prodávat svépomocí, nebo s realitním makléřem - požadujte skvělou prezentaci a nespokojte se s průměrem. Když už do toho chcete jít sami, vyhradte si několik desítek tisíc korun jako prvotní investici do prodeje. Zaplatte si profesionálního fotografa, který umí i Home staging a udělá vám video-prohlídku. Dále si nechte zpracovat půdorys, tak aby ho pochopil i úplný laik. Pochopitelně inzerujte jen na portálech, kde jsou kupující i to vás bude podle jejich počtu stát několika tisíc korun měsíčně. A samozřejmě telefony musíte brát, ať jste v práci nebo s rodinou, nebo alespoň do hodiny volejte zpět. Jako advokáta jistě zvolte někoho, kdo se specializuje na nemovitosti, a obrňte se velkou dávkou trpělivosti, třeba pokud vám budou „kupující“ něco slibovat a nedodrží to. Bohužel i tak se připravte, že hlavní „zájemci“ na telefonu budou pravděpodobně realitní kanceláře.

3. chyba Více realitních kanceláří - nejasné podmínky prodeje

Jedna z nejčastějších chyb při prodeji nemovitostí je spolupráce s více makléři. Inzeráty, které jsou duplicitní, nevzbuzují u kupujících důvěru. Často se stává, že ve snaze aby se inzerát zalíbil, tak různé RK „přikrášlují“ informace (rozdílné metry, cena, dispozice, stav atd.). Paradoxně ale neinvestují do kvalitní prezentace. Díky jednomu zájemci vznikne chaos na trhu a nemovitost se zbytečně zlevní, nebo je dokonce za různé ceny. Taková nabídka je méně zajímavá a celkově je menší počet prohlídek. Většinou tento problém vzniká už na straně RK, které nemají tolik zkušeností, či prodej zkrátka dělají špatně a nedokáží klientovi vše správně vysvětlit. Nechce po vás RK podpis zprostředkovatelské smlouvy? Už to by pro vás mělo být minimálně divné. Prodávat milionový majetek bez jasně daných pravidel? Co se zavazuje, že pro vás tato kancelář udělá a jaké prostředky do prodeje vaší nemovitosti vloží? Bude realitní makléř zastupovat zájmy prodávajícího, kupujícího, nebo jen své? Obecně se pak často stává, že pro vás realitní kanceláře udělají jen to, že pověsí nekvalitně zpracovaný inzerát na internet a už o nich neuslyšíte.

4. chyba Stanovení nabídkové ceny,

Z nějakého důvodu, zřejmě díky nevyspělosti našeho realitního trhu a nedostatku zkušeností, se prodávající často mylně domnívají, že stanovení vysoké ceny a její případné snižování je nejlepší způsob, jak „vyždímat“ z prodeje maximum. Na trhu se tak objevují nemovitosti s přestřelenou nabídkovou cenou o desítky procent, někdy třeba i dvojnásobně.

Bohužel v praxi tato metoda nefunguje a paradoxně tak nakonec prodáte za dlouho za nižší cenu. Stanovení správné prodejní ceny je tak jedním ze základních pravidel úspěšného prodeje. Cena se dá nastavit jednak jako reálná (férová) a nebo u hojně poptávaných nemovitostí jako nižší (atraktivní) s tím, že si vyberete toho zájemce, který za nemovitost nabízí nejvyšší cenu. Obecně se dá říci, že pokud chcete z nemovitosti dostat absolutní maximum, musíte prodat relativně rychle a to se nepodaří, pokud přepálíte nabídkovou cenu hned na začátku. Kdo by chtěl koupit něco co už bylo několikrát zlevněno, protože to doteď nikdo nechtěl?

Na druhou stranu můžete nastavit cenu příliš nízko a prodat i do několika hodin nebo do týdne. Ale už nikdy se nedozvíte, že jste vlastně prodělali.

5. chyba Výkup nemovitosti realitní kanceláří

Nabízí vám nějaká realitní kancelář výkup nemovitosti? Rychlé peníze? Z jakého důvodu si myslíte, že to dělá? Pravděpodobně je to proto, že vaši nemovitost získá pod cenou a obratem prodá za víc. Pakliže chcete za svoji nemovitost dostat maximum, v žádném případě nečekejte tyto „rychlé prachy“!

Výkup nemovitostí je dobrá varianta jen pro prodávající, kteří zkrátka z nějakého důvodu potřebují rychle peníze a jsou ochotni nemovitost prodat pod cenou. Ovšem dobrý makléř vám většinou dokáže i v tomto případě nemovitost prodat rychle za „férovou“ cenu a získáte rozhodně více než výkupem.

CO ZÍSKÁTE PRODEJEM NEMOVITOSTI S PROFESIONÁLEM?

- Profesionalita a zkušenosti
 - Moderní technologie
 - Časová flexibilita
 - Důvěra a bezpečí
-

- **Profesionalita a zkušenosti**

Od roku 2011 se zabývám výhradně zprostředkováním prodeje a pronájmu nemovitostí. Mám zkušenosti a ve svém oboru se stále učím a vytvářím nové strategie, abych držel krok s vývojem realitního obchodu a zákony jimiž se řídí. Problematiku nemovitostí a jejich prodeje tak mám dokonale „zmáknutou“ stejně tak jako lidské, přátelské a férové chování. Obklopuji se dalšími profesionály se kterými v zájmu vynikajících výsledků spolupracuji.

- **Moderní technologie**

Doba se mění a to co stačilo před pár lety, dneska nikoho nezaujme. Velmi důležitou součástí zvýšení hodnoty nemovitosti v očích zájemců je způsob prezentace za použití nových technologií. Jdu s dobou a jsem moderní realitní makléř. Součástí prezentace nemovitosti jsou videoprohlídky, profi fotografie i s použitím dronu, přehledný půdorys nebo Home staging (příprava nemovitosti k prodeji). Technologie a aktuální trendy používám také k efektivní komunikaci s klienty. V každém okamžiku víte, v jaké fázi prodej vaší nemovitosti probíhá. Nestane se vám, že byste o mně několik týdnů neslyšeli.

- **Časová flexibilita**

Nepřijdete ani o jednoho skutečného zájemce o prohlídku. Klientům se mohu věnovat v čase kdy jim to vyhovuje, takže i když vy jste v práci, na dovolené, nebo s rodinou, zajistím kvalitní prohlídku vaší nemovitosti se zájemci a další potřebné kroky vedoucí k uskutečnění prodeje.

Nikdy nenabízím současně desítky nemovitostí. Jsem si vědom svých možností a současně pracuji jen na několika málo zakázkách kterým se mohu plně věnovat.

- **Důvěra a bezpečí - prodej bez rizika**

Kupující klient je ochoten za nemovitost zaplatit o něco více, protože po prvním kontaktu si sám udělá dojem že jsem pro prodej seriózní partner. Při prohlídce ukazuji i na nedostatky ale zároveň také jejich řešení. Tím zároveň chráním prodávajícího před budoucím uplatněním reklamací a skrytých vad.

Na zájemce nevyvíjím nátlak, nepoužívám dokumenty s nevýhodnými podmínkami, pokutami apod. Zájemce nic neriskuje, a má garanci toho, že vše dopadne tak jak má.

Závěrem

- Záleží vám na to jakou hodnotu má váš majetek?
- Vážíte si svého času?
- Nechcete investovat s nejistým výsledkem?
- Chcete jistotu prodeje a nechcete spoléhat na shodu náhod?

Pokud jste si alespoň na jednu z těchto otázek odpověděli kladně,
pak mi zavolejte nebo napište:

Lukáš BEŤÁK
+420 605 514 425
info@lukasbetak.cz

Základní kroky s profesionálem

- každý základní krok představuje desítky dílčích úkonů, které makléř zajišťuje za klienty na obou stranách obchodu.
- Důkladná prohlídka nemovitosti
- Stanovení reálné prodejní ceny
- Připravení nemovitosti k prodeji a zpracování profesionální prezentace
- Zalistování nemovitosti do inzerce na všechny důležité realitní stránky
- Aktivní vyhledávání potenciálních zájemců
- Pravidelný přehled o všech aktivitách makléře spojených s prodejem nemovitosti,
- Doporučení dalších kroků a zpětná vazba od zájemců
- Prohlídky nemovitosti pouze s kvalifikovanými bonitními klienty
- Zajištění kupních smluv a úschovy kupní ceny v advokátní úschově
- Zajištění financování pro kupující
- Zprostředkování poprodejního servisu (daně, stěhování, malování, vyklizení nemovitosti)

více na webu
lukasbetak.cz